

5. Інтенсивний розвиток конкуренції між торговельними компаніями супроводжується не тільки інтеграцією (національних та іноземних рітейлерів), а також й диверсифікацією капіталу, освоєння більш перспективних видів діяльності, знаходження нових каналів реалізації товарів, зокрема Internet та HoReCa [5];

6. Ураховуючи те, що на формування конкурентного середовища в Україні впливають правила та принципи, які розроблені міжнародними організаціями, зокрема СОТ, Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Європейською комісією з питань конкуренції в сфері роздрібної вітчизняної торгівлі в нових сучасних умовах розвиток конкуренції здійснюється під впливом різновекторних чинників ендogenous та екзогенного характеру.

Отже, важливою ознакою вдалого розвитку сучасної торгівлі є її здатність адаптуватися та своєчасно реагувати на зміни, які виникають під час трансформацій. Однією з головних складових трансформаційних перетворень у торгівлі під час переходу до нової сучасної системи господарювання є створення конкурентного середовища.

Література:

1. Енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. Дідківська Л. Еволюція форматів торгівлі та модифікація конкурентних відносин / Л. Дідківська // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 6. – С. 156–158.
3. Потрет Майкл Э. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Вильнюс, 2003. – С. 55, 65, 162.
4. Футало Т. В. Формування конкурентних систем у сфері торгівлі: монографія / Т. Футало – Львів: Вид-во ЛКА, 2006. – 292 с.
5. Драган О.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / О.І. Драган. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_36.

Горова К. О.

*доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАВДЯКИ ВИХОДУ НА СВІТОВИЙ РИНОК ВИРОБНИЧОГО АУТСОРСИНГУ

Сьогоднішні умови господарювання, що характеризуються високим рівнем конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках, вимагають від підприємств застосовувати форми організації бізнесу, що з одного боку забезпечують стійкі конкурентні переваги, а з іншого – гнучкість діяльності підприємства та можливість його швидкої адаптації до вимог зовнішнього середовища. Однією з цих форм є аутсорсинг – потужний управлінський інструмент, його застосування дозволяє компаніям отримати як довгострокові стратегічні переваги, так і зниження вартості сервісів в середньостроковій перспективі. Світ без аутсорсингу сьогодні важко уявити. Те, що колись починалося як економічний рух, стало культурним явищем. Ефективність функціонування підприємств в сучасних економічних умовах визначним чином залежить від способу розподілу праці на основі кооперації та

спеціалізації, при чому не тільки на рівні господарюючих суб'єктів, але й на рівні регіонів, країн. Повністю автономні підприємства із замкнутим циклом виробництва, як показує практика, уступають свої конкурентні позиції тим, що активно залучають до своєї діяльності підрядників або партнерів. Українським промисловим підприємствам, що на даний момент потерпають від кризових явищ у вітчизняній економіці в умовах зниження попиту на продукцію, доцільно виходити на світовий ринок виробничого аутсорсингу. Це дозволить їм забезпечити себе замовленнями, залучити передовий досвід, технології, а також і інші види ресурсів закордонних замовників.

Зважаючи на стратегічну важливість промислового сектору економіки України, проблеми розвитку цієї галузі знаходять відображення в працях вітчизняних вчених, серед яких Горовий Д.А., Матвій І.Є., Грозний І.С., Бакута А.В., Дубінський С.В., Микало О.І., Коренев Е.Н. та інші [1, с. 154–162]. Вчені досліджували способи підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, в тому числі і за рахунок впровадження аутсорсингу в їх діяльність. Питання аутсорсингу широко висвітлені у вітчизняній та закордонній літературі. Серед науковців, що присвячували цій тематиці свої дослідження, Анікін Б.А., Брінь П.В., Дідух О.В., Дубінський С.В., Партин Г.О., Прохоренко О.В., Дж. Брайан Хейвуд, Руда І.Л. та інші [2, с. 82–86, 3, с. 48–53, 4, с. 11–22]. Дослідження вчених стосувалися насамперед передачі частини непрофільних функцій підприємств на аутсорсинг, проте, питання виходу самих промислових підприємств на ринок аутсорсингу та забезпечення їх стійких конкурентних переваг на ньому залишилися майже без уваги.

На наш погляд для України можливий шлях декількох напрямів виходу на ринок глобального виробничого аутсорсингу [5, с. 65–68]:

1) Аутсорсинг науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Створення на базі існуючих науково-дослідних інститутів та промислових підприємств, до складу яких входять конструкторські бюро, інноваційних центрів, що надаватимуть послуги НДДР закордонним організаціям.

2) Аутсорсинг окремих частин виробничого процесу. Виготовлення на базі існуючих виробничих підприємств окремих деталей, комплектуючих, вузлів для кінцевої продукції закордонних споживачів при застосуванні технологій партнерів.

3) Аутсорсинг складальних операцій. Завершення на базі вітчизняних підприємств виробничого циклу виготовленням кінцевої продукції відомих світових брендів з подальшою її реалізацією на території України. При цьому високотехнологічні та інноваційні операції виконуються за кордоном і технології не передаються.

4) Повний виробничий аутсорсинг. Повне виконання виробничого процесу за технологією закордонного замовника відомого бренду з подальшою реалізацією продукції як на території України, так і за кордоном.

Участь у міжнародних аутсорсингових угодах має національне значення завдяки створенню нових робочих місць, зростання добробуту працівників, притоку коштів з-за кордону в іноземній валюті. Також слід розглядати аутсорсинг як інструмент передачі технологій та активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Вибір типу виробничого аутсорсингу та шляхи інноваційного розвитку в залежності від характеристик підприємства наведені на рис. 1. Промислові підприємства можуть інтенсифікувати свою інноваційну діяльність шляхом отримання аутсорсингових замовлень від високотехнологічних підприємств. Ми бачимо, що підприємства, які мають змогу здійснювати замкнений виробничий цикл та добре відомі на ринку, повинні виробляти товари під власним брендом.

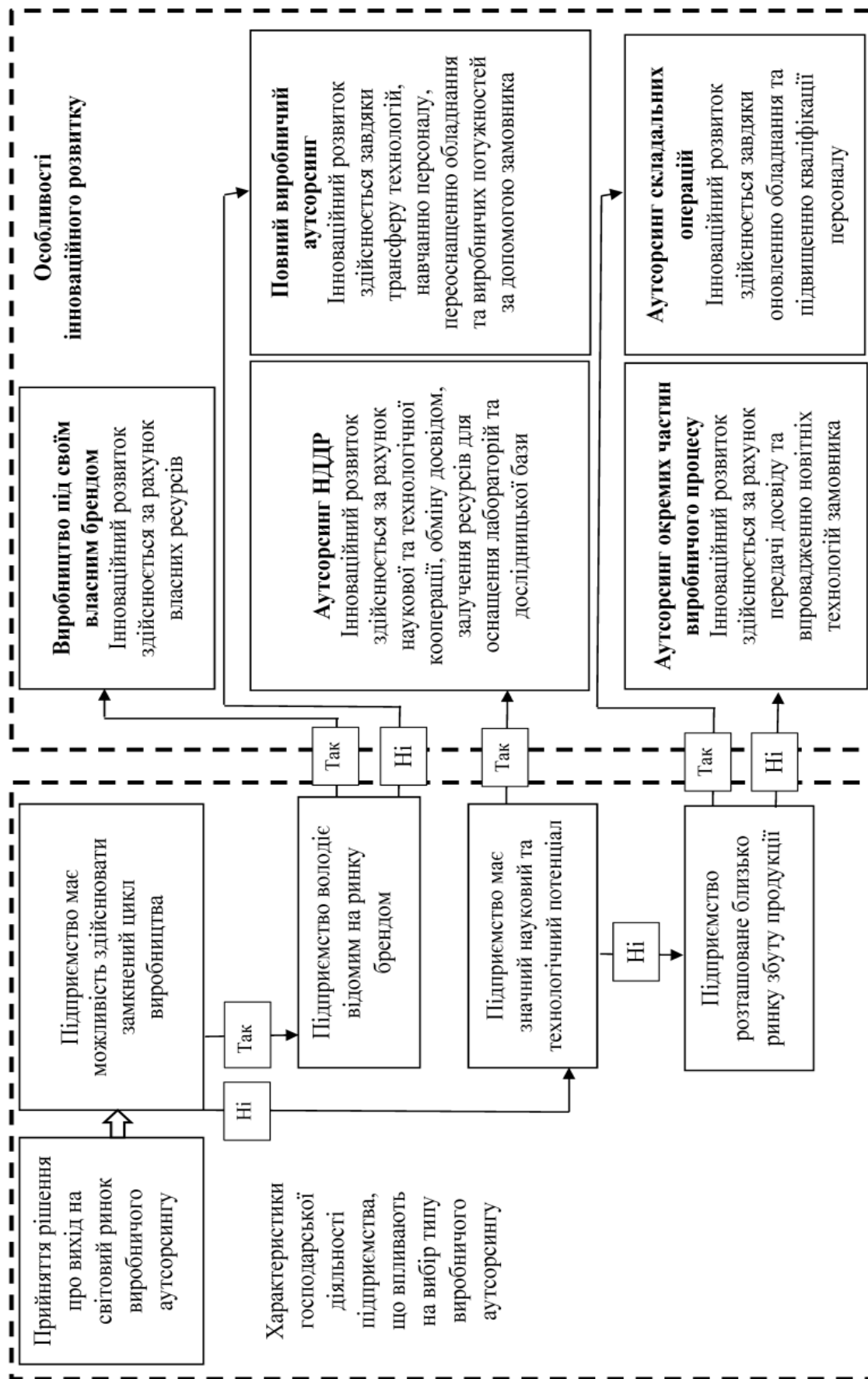


Рис. 1. Вибір типу виробничого аутсорсингу, з яким підприємству доцільно виходити на світовий ринок

Джерело: розроблено автором

У цьому випадку їх інноваційний розвиток буде забезпечуватися власними ресурсами. Але для підприємств не популярних на світовому ринку, цей шлях недоступний. Вони повинні виробляти продукцію відомих брендів на своїх виробничих потужностях, щоб забезпечити себе замовленнями. Але клієнт-замовник аутсорсингових послуг передає свій інтелектуальний капітал аутсорсеру на додаток до свого замовлення. Інноваційний розвиток, в даному випадку, забезпечується шляхом передачі технологічного процесу, навчання персоналу, переобладнання виробничих потужностей. Промислові підприємства, які могли б забезпечити лише деякі частини виробничого циклу, можуть бути конкурентоспроможними в інших видах аутсорсингу. Деякі з них, які мають значний науково-технічний потенціал, мають надавати послуги з аутсорсингу НДДР. У цьому випадку інноваційний розвиток забезпечується науково-технічним співробітництвом, обміном досвідом, сприянням у оснащенні лабораторій, наукових баз.

Якщо підприємство має лише виробничий потенціал, воно може надавати послуги з окремих частин аутсорсингу виробничого процесу. А якщо воно розташоване поруч з ринком продукції, то доцільно запропонувати послуги з аутсорсингу складальних операцій. Інноваційний розвиток буде забезпечуватися завдяки обміну досвідом, переоснащенню виробничих потужностей та розвитку персоналу.

Аутсорсингові контракти допоможуть залучити інвестиції в промисловий розвиток, забезпечать обмін досвідом і технологіями з провідними країнами світу.

Література:

1. Горовий Д. А. Стратегічні напрями розвитку промислових підприємств України / Д.А. Горовий, К.О. Горова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2017. – Вип. 16. – С. 154-162.
2. Дубінський С.В. Сучасні методи управління персоналом на машинобудівному підприємстві / С.В. Дубінський // Академічний огляд. – 2013. – № 1(38). – С. 82-86.
3. Комплексний підхід до прийняття рішення щодо впровадження аутсорсингу на підприємстві / П. В. Брінь, О. В. Прохоренко // Економіка та держава. – 2016. – № 8. – С. 48-53.
4. Партин Г.О. Система показників оцінювання ефективності впровадження і реалізації аутсорсингових операцій / Партин Г.О., Дідух О.В. // Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи : Збірник наукових праць. – 2013. – № 2. – С. 11-22.
5. Gorova K. Ukrainian Industry Perspectives on the Global Market of the Manufacturing Outsourcing / K. Gorova // Journal L'Association 1901 SEPIKE. – 2015. – Edition 10. – P. 65-68.

Затонацький Д. А.

аспірант

Національного інституту стратегічних досліджень

м. Київ, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ ТА КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Поширення масштабності соціальних мереж, застосування хмарних технологій, імовірність доступу до великих масивів даних інституціонального рівня та корпоративного характеру призвели до посилення загроз несанкціонованого використання персональних даних та корпоративної інформації. В переважній більшості організацій питанням інформаційної безпеки приділяється достатньо уваги. Проте на сьогодні важливо усвідомити, що технології та інструментарій попередження ризиків і загроз інформаційної безпеки має набувати системності та